

AMAZON

SENI **MEMBINA** **DOMINASI**

Bagaimana Jeff Bezos Menukar
Pelaburan Semula, Flywheel
dan Infrastruktur Menjadi
Kuasa Pasaran

 **Maverick** Mandate

"Where Strategy Becomes Authority"

Version 4

JEFF BEZOS BUKAN GILAKAN KEUNTUNGAN, BELIAU MEMBINA DOMINASI PASARAN!

Ramai melihat kekayaan Amazon hari ini, tetapi kekuatan sebenar yang membina empayar tersebut ialah strategi pelaburan semula secara agresif.



Ketika krisis dot-com menggugat keyakinan pasaran pada tahun 2000, Amazon terus bertahan. Pada **suku keempat 2001**, syarikat itu mencatatkan keuntungan suku tahunan pertamanya sebanyak **USD5 juta**. Namun, Bezos tidak berhenti untuk menikmati keuntungan tersebut. Modal terus disalurkan bagi memperkukuh teknologi, logistik dan pengalaman pelanggan. Ini bukan kisah kekayaan segera.

Ini ialah kisah **bagaimana kesabaran modal dan strategi jangka panjang membentuk sebuah kuasa pasaran.**

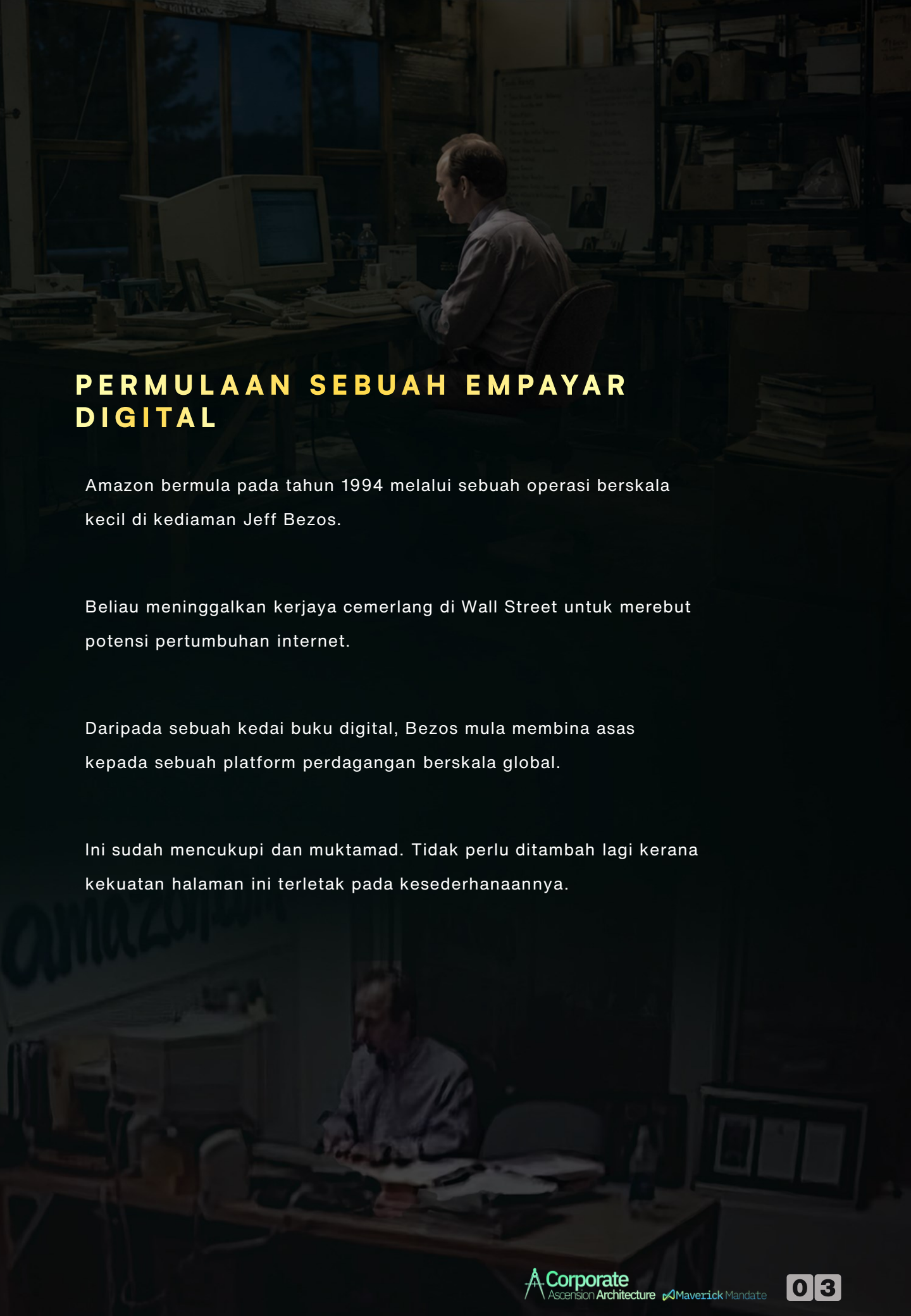
Persoalannya, adakah Amazon sekadar membawa kemudahan, atau sedang membina kebergantungan?



Menukar Kerugian Jangka Pendek Menjadi
Dominasi Jangka Panjang

Membina Roda **“Flywheel”** Yang Terus
Memperkuat Momentum

Daripada Kedai Buku Digital Kepada
Empayar Bernilai Trilion Dolar

A man is sitting at a desk in a cluttered office, working on a computer. The desk is covered with papers, a keyboard, and various office supplies. In the background, there are shelves filled with boxes and papers, and a window showing a dark outdoor scene. The overall atmosphere is dimly lit and focused on work.

PERMULAAN SEBUAH EMPAYAR DIGITAL

Amazon bermula pada tahun 1994 melalui sebuah operasi berskala kecil di kediaman Jeff Bezos.

Beliau meninggalkan kerjaya cemerlang di Wall Street untuk merebut potensi pertumbuhan internet.

Daripada sebuah kedai buku digital, Bezos mula membina asas kepada sebuah platform perdagangan berskala global.

Ini sudah mencukupi dan muktamad. Tidak perlu ditambah lagi kerana kekuatan halaman ini terletak pada kesederhanaannya.

A man in a light blue shirt and khaki pants stands in a large warehouse, looking up at high shelves filled with boxes. Other workers are visible in the background, and the scene is dimly lit with a focus on the man in the foreground.

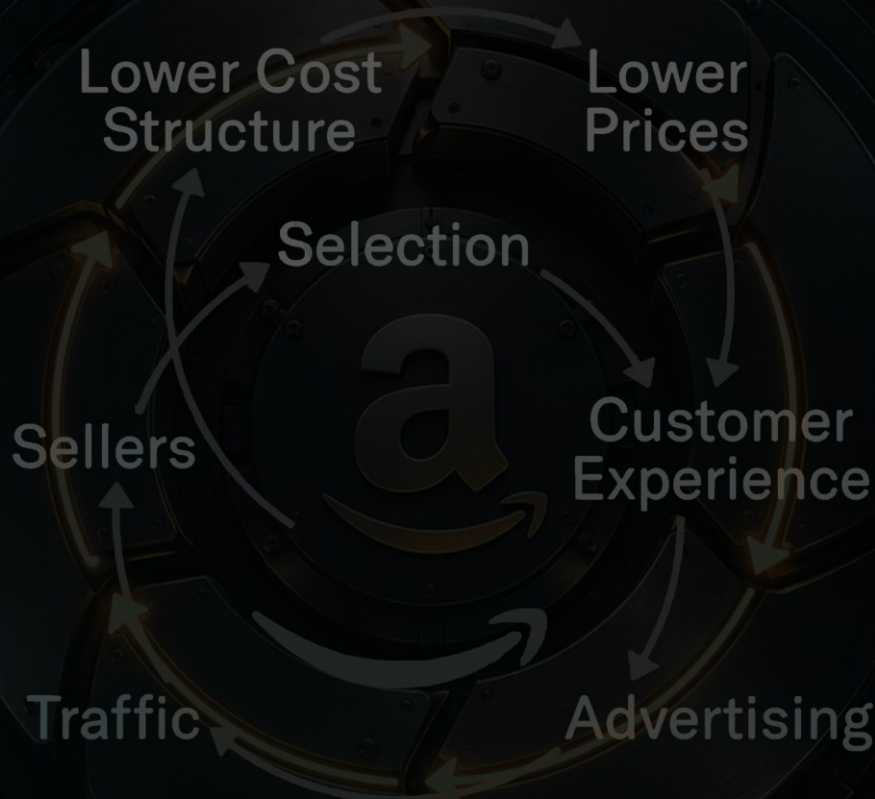
KEUNTUNGAN DITANGGUHKAN, SKALA DIDAHULUKAN

Pasaran mempersoalkan Bezos kerana Amazon terus mengutamakan pertumbuhan berbanding keuntungan segera.

Visinya dibina atas tiga janji utama: harga lebih rendah, pilihan lebih luas dan penghantaran lebih pantas.

Semakin ramai pelanggan memilih Amazon, semakin besar skala operasinya dan semakin rendah kos bagi setiap transaksi.

THE AMAZON FLYWHEEL

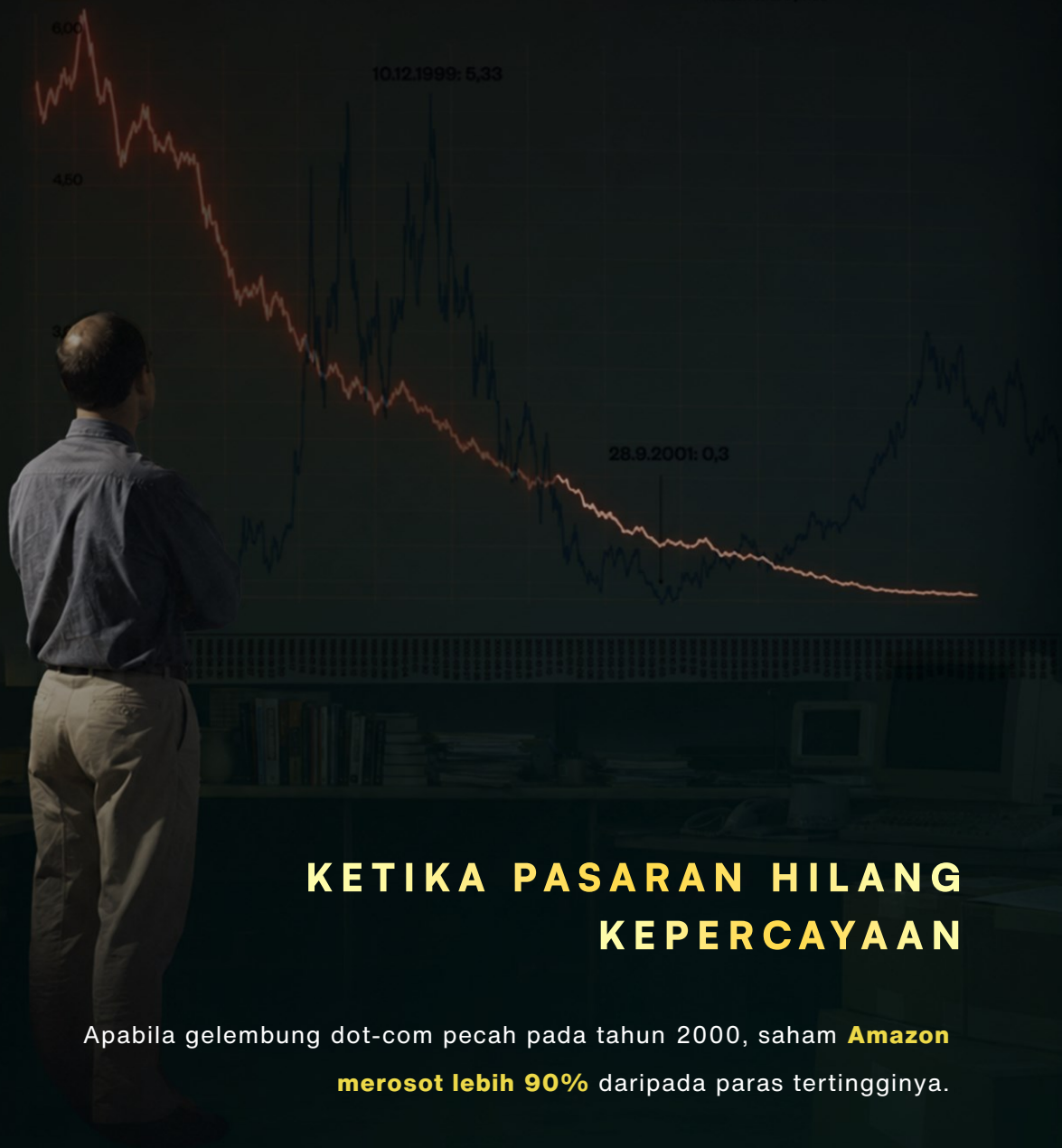


MOMENTUM YANG MEMBIAYAI PERTUMBUHAN

Flywheel menghubungkan harga rendah, pilihan produk dan pengalaman pelanggan dalam satu kitaran pertumbuhan.

Pengalaman yang lebih baik meningkatkan trafik. Trafik menarik lebih ramai penjual, manakala skala yang meningkat membantu menurunkan kos operasi.

Setiap peningkatan memperkuat bahagian berikutnya iaitu mewujudkan momentum yang semakin pantas dan semakin sukar ditandingi.



KETIKA PASARAN HILANG KEPERCAYAAN

Apabila gelembung dot-com pecah pada tahun 2000, saham **Amazon** **merosot lebih 90%** daripada paras tertingginya.

Pasaran mula mempersoalkan kemampuan Amazon untuk bertahan, namun, harga saham yang runtuh tidak bermakna perniagaan terasnya telah berhenti berkembang.

Ketika banyak syarikat internet tumbang, Amazon memperketat kos, melindungi tunai dan terus memperkukuh operasinya.

A dark, low-key photograph of three men in a meeting. They are seated around a table, looking at documents. The man on the left is wearing a light blue shirt, the man in the middle is wearing a dark patterned shirt, and the man on the right is wearing a dark jacket and glasses. The background is dark and out of focus.

USD672 JUTA

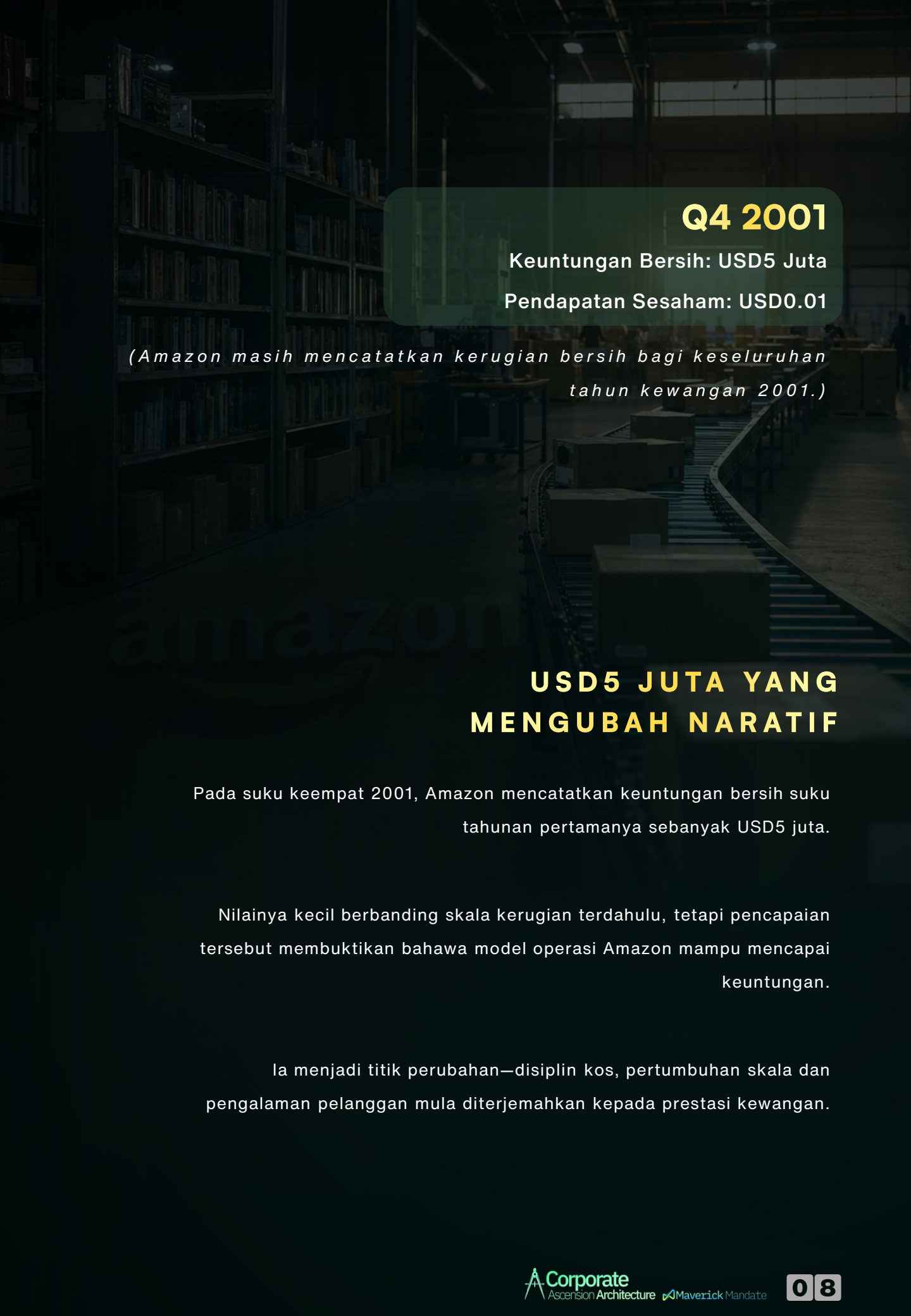
Modal yang diperoleh pada Februari 2000,
sebelum pasaran modal teknologi merosot.

TUNAI MENJADI BENTENG KETAHANAN

Sebelum krisis dot-com memuncak, Amazon telah memperkukuh kedudukan tunainya melalui penerbitan sekuriti hutang boleh tukar.

Apabila keadaan pasaran merosot, Amazon beralih daripada pengembangan agresif kepada disiplin kewangan—mengurangkan kos dan menyusun semula operasi.

Kecairan yang mencukupi memberikan Amazon ruang untuk terus bertahan dan memastikan Flywheel tidak terhenti.



Q4 2001

Keuntungan Bersih: USD5 Juta

Pendapatan Sesaham: USD0.01

(Amazon masih mencatatkan kerugian bersih bagi keseluruhan tahun kewangan 2001.)

USD5 JUTA YANG MENGUBAH NARATIF

Pada suku keempat 2001, Amazon mencatatkan keuntungan bersih suku tahunan pertamanya sebanyak USD5 juta.

Nilainya kecil berbanding skala kerugian terdahulu, tetapi pencapaian tersebut membuktikan bahawa model operasi Amazon mampu mencapai keuntungan.

Ia menjadi titik perubahan—disiplin kos, pertumbuhan skala dan pengalaman pelanggan mula diterjemahkan kepada prestasi kewangan.



LOGISTIK • TEKNOLOGI • PENGALAMAN PELANGGAN

KEUNTUNGAN BUKAN UNTUK DISIMPAN, TETAPI DIPUTARKAN

Amazon tidak melihat keuntungan sebagai destinasi akhir. Sebahagian besar sumber kewangannya terus dilaburkan semula untuk memperkukuh operasi.

Pelaburan tersebut membiayai pusat pemenuhan pesanan, teknologi, pilihan produk dan kelajuan penghantaran.

Setiap keupayaan baharu memperkukuh Flywheel, menukar pengorbanan jangka pendek kepada kelebihan daya saing jangka panjang.



LOGISTIK • DATA • PENGKOMPUTERAN AWAN

2006 — Pelancaran rasmi Amazon Web Services (AWS)

DARIPADA PERDAGANGAN KEPADA INFRASTRUKTUR

Amazon menggunakan kelajuan penghantaran dan data transaksi untuk mengurangkan kelewatan, memahami permintaan serta memperibadikan pengalaman pelanggan.

Keperluan mengendalikan operasi digital berskala besar mendorong pembangunan infrastruktur teknologi yang kemudiannya menjadi asas kepada Amazon Web Services (AWS).

Amazon tidak lagi berkembang sebagai peruncit semata-mata, ia mula membina infrastruktur logistik, data dan awan yang digunakan pada skala global.



KEMUDAHAN • KEBERGANTUNGAN • KUASA PASARAN

APABILA SKALA MENJADI KUASA PASARAN

Amazon kini beroperasi merentasi perdagangan digital, logistik, pengkomputeran awan, pengiklanan dan peranti teknologi.

Integrasi tersebut menghasilkan kemudahan serta kecekapan yang luar biasa, namun turut membentuk kebergantungan terhadap sebuah ekosistem yang semakin luas.

Persoalan sebenar bukan sama ada Amazon menguasai seluruh dunia, tetapi sejauh mana ekonomi digital bergantung pada infrastruktur yang dikendalikan oleh segelintir syarikat besar.

[Ditulis sebagai refleksi strategik terhadap pembangunan Amazon, berdasarkan pemerhatian terhadap pendekatan pelaburan semula, disiplin modal, pembinaan Flywheel dan pengembangan infrastruktur yang membentuk kekuatan ekosistemnya.]

Corporate Central

Mungkin kita bukan pengguna Amazon,
tetapi strategi taktik ini telah ada dan digunakan
oleh **Shopee** dan **Grab**.

Adakah “*fast Delivery*” akan
membunuh kedai runcit di taman kita?
Mampukah peniaga **SME Malaysia** menyaingi
gergasi monopoli seperti ini?

Dr. AB Hayy Muhammad

Pakar Strategi Korporat
Corporate Ascension Architecture (CAA)

✉ drhayy@maverickmandate.com

in [linkedin.com/in/drhayy](https://www.linkedin.com/in/drhayy)

🌐 www.maverickmandate.com

✍ **Maverick Mandate**

